

## PENGEMBANGAN HILIRISASI PRODUK KOPI ARABIKA KINTAMANI

Ni Gusti Ayu Putu Harry Saptarini<sup>1\*</sup>. I Made Agus Putrayasa<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Teknik Elektro, Politeknik Negeri Bali

<sup>2</sup> Akuntansi, Politeknik Negeri Bali

Bukit Jimbaran, PO. Box 1064 Tuban Badung – Bali

\*e-mail : ayu.harry@pnb.ac.id

### Abstrak

Kecamatan Kintamani merupakan sentra pengembangan Kopi Arabika yang ditunjukkan oleh adanya beberapa usaha mikro yang memproduksi kopi bubuk. Di antara pengusaha kopi yang sekaligus merupakan petani tersebut adalah I Ketut Jati dan I Dewa Ayu Putri Asih Banjar. Saat ini, kedua mitra tersebut menghadapi kendala dari sisi produksi, pemasaran, dan juga manajemen seperti kurangnya peralatan kemasan, sedikitnya pelanggan, serta tidak adanya manajemen keuangan yang baik. Usaha mereka memiliki kelemahan dalam menjaga mutu produksi sehingga kualitas kopi yang dihasilkan pun rendah. Dalam pemilihan biji kopi yang akan diolah, tidak ada standar kematangan yang diterapkan. Dalam hal ini, biji yang masih hijau sampai dengan biji yang mau jatuh pun juga dipakai. Selain itu, pemasaran yang dilakukan kedua mitra ini tidak efektif dan belum meluas. Teknik pemasaran dilakukan masih secara konvensional yaitu hanya dengan menjajakan produk di beberapa warung, dititipkan ke kolega yang kebetulan pameran, serta menunggu konsumen ataupun reseller yang datang. Hal ini tentunya menyebabkan penjualan produk yang tidak maksimal dan mengakibatkan keuntungan yang diperoleh kurang memuaskan. Berdasarkan analisis permasalahan di atas, maka dilakukan kegiatan sosialisasi, pemberian bantuan alat produksi, pelatihan manajemen keuangan, pembuatan website, pelatihan pengoperasian website, brosur serta pengajuan pembuatan surat Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT). Indikator capaian menunjukkan bahwa ada peningkatan produksi sebesar 100%, peningkatan jumlah pelanggan sebesar 50%, peningkatan penghasilan sebesar 100%, dan tercapainya manajemen keuangan mitra yang semakin baik.

**Kata kunci:** kopi arabika kintamani, pemasaran online, manajemen keuangan

### Abstract

*Kintamani sub-district is a center for developing the Arabica Coffee indicated by the existence of several micro coffee industry entrepreneurs. Among those entrepreneurs who are basically farmers are I Ketut Jati and I Dewa Ayu Putri Asih Banjar. At present, these two partners face production, sales, and management obstacles such as lack of packaging equipment, lack of customers, and lack of good financial management. Their businesses have a weakness in maintaining their product quality so that the coffee quality is low. In selecting beans ripe which will be processed, they did not use a standard. In this case, the green coffee beans, as well as those that will be fallen, are also used. Furthermore, the marketing of the two partners is not effective and has not been widespread yet. Their marketing techniques are still carried out conventionally which are by peddling products in several stalls, entrusting sales to colleagues who went for an exhibition, and waiting for consumers or resellers to visit. This certainly leads to not optimal product sales and result in less satisfactory profits. Based on the aforementioned problem analysis, the socialization activities, provision of production tools, financial management training, website creation, website operation training, banners, stamps and brochures and the submission of a letter on the Household Food Production Certificate (SPP-IRT) were made. The indicators of achievement show that there is increased production by 100%, increased number of customers by 50%, increased income by 100%, and a better financial management that meets the standards can also be achieved.*

**Keywords:** kintamani arabica coffee, online marketing, financial management

## PENDAHULUAN

Pemerintah Provinsi Bali menetapkan industri kopi sebagai industri agro unggulan daerah. Hal ini dilandasi oleh kenyataan bahwa komoditas kopi Bali memiliki keunggulan komparatif, keunggulan bersaing, keunggulan spesifik lokasi dan keunggulan strategis (Widia, 2016). Kopi Arabika Kintamani tumbuh dengan subur di lereng Gunung Batur dengan kontur tanah vulkanis yang pertumbuhannya diantara ketinggian 900-1300 dpl. Dengan adanya kesamaan citarasa beberapa daerah (letak Geografis) maka tahun 2008 keluarlah sertifikat Indikasi Geografis (IG) nomer ID IG000001 dari Kementrian Hukum dan HAM. Kebiasaan petani kopi Arabika Kintamani untuk memperoleh penghasilan dari produksi kopi yang dihasilkan baru sebatas penjualan secara sporadis buah kopi *cherry* yang baru dipetik sehingga pendapatan yang dihasilkan masih minimal. Tahapan yang dilakukan untuk pasca panen banyak yang belum diketahui. Untuk itulah berbagai pembinaan mulai dilakukan di kalangan petani kopi Arabika Kintamani. Pembinaan dan pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan memberikan wawasan baru petani kopi dalam menghitung nilai keuntungan yang dapat diperoleh jika melakukan pengolahan pasca panen yang benar dan baik sesuai SOP indikasi Geografi (IG) yang telah dikeluarkan mulai tahun 2008. Dengan pengolahan kopi *cherry* yang dikupas kulitnya melalui mesin pulper yang kemudian dipermentasi dan dicuci lalu dijemur menghasilkan Kopi HS (*hard skin*). Kopi HS yang dikembangkan petani kopi mulai menampakkan hasil yang sebanding dengan kerja keras yang telah dilakukan. Pertambahan nilai dari kopi HS dihasilkan memicu perkembangan kopi Arabika khususnya pasca panen mulai marak. Kebiasaan petani terbentuk dengan telah dinikmatinya hasil secara langsung, yaitu baru sebatas penjualan secara sporadis buah kopi *cherry* yang baru dipetik sehingga pendapatan yang dihasilkan masih minimal. Untuk menciptakan nilai tambah kopi HS maka mulai dilakukan pengembangan dengan pembuatan kopi OSE atau Green Bean. Akan tetapi, tahapan ini tidak semua petani mengikuti karena lebih kepada pertambahan nilai yang dirasakan telah mencukupi. Pengembangan nilai ekonomi yang dilakukan secara maksimal adalah dengan menghasilkan produk hilirisasi dari kopi itu sendiri seperti menjadikan kopi bubuk yang dikemas.

Dengan berkembangnya industri kopi di Indonesia yang berdampak dengan pertumbuhan kedai-kedai kopi di Bali, beberapa petani mulai mencoba untuk menjual

kopi yang siap dikonsumsi dengan menjual kopi bubuk yang dikemas seadanya. Petani yang menjadi pengusaha mikro yang mulai dibina sebagai mitra adalah Bapak Ketut Jati dan Ibu I Dewa Ayu Putri Asih Banjar. I Ketut Jati adalah seorang petani kopi yang berasal dari Desa Catur Kec. Kintamani, Kab. Bangli, Prov. Bali. Sebagai petani telah dijalankannya lebih dari 20 tahun. Pekerjaan sebagai petani kopi menggarap kebun seluas 3 Ha. Harga kopi yang tidak menentu dan lebih ditentukan pengepul membuat petani seringkali putus asa. Beruntung pola tanam kopi dikombinasikan dengan jeruk sebagai penayang sehingga hasil panen jeruk juga dapat menambah penghasilan. Sejalan dengan berkembangnya tren masyarakat menikmati kopi maka mulai ada penggemar kopi yang datang ke rumahnya untuk menanyakan kopi bubuk yang siap dikonsumsi, sehingga timbul keinginannya untuk membuat kopi bubuk yang dijual ke masyarakat sekitar. Berawal dari bermodalkan wajan yang dipakai untuk menyangrai kopi, mulailah pak Ketut Jati membuat kopi bubuk. Kopi yang dipakai pun hanya asalan saja dengan teknik nyangrai seadanya. Usaha kecil-kecilan yang telah dijalankan 7 tahun belakangan semakin banyak peminat namun banyak kendala yang dihadapinya. Hal tersebut berdampak pada kurang maksimalnya penghasilan yang diterima setiap bulannya. I Dewa Ayu Putri Asih Banjar berasal dari Desa Belantih, Kec. Kintamani, Kab. Bangli merupakan ibu rumah tangga yang kesehariannya sebagai tenaga petik dan sortir kopi. Pekerjaan ini adalah sebagai tambahan dalam menunjang penghasilan keluarga. Dengan adanya koperasi MPIG (Masyarakat Perlindungan Indikasi Geografis) di sebelah rumahnya dan kerap adanya pelatihan-pelatihan cara membuat kopi bubuk serta berjumpa dengan beberapa pengusaha kopi yang mampir ke koperasi maka pengetahuannya akan kopi semakin bertambah. Melihat pesatnya industri kopi dan penikmat kopi maka dari kebun sendiri ia mulai membuat kopi bubuk dengan membuat kualitas seadanya. Dari pemetikan, pengolahan, penjemuran, sortasi dan sangrai kopi dilakukannya dengan dibantu oleh suami. Alat sangrai seadanya dipakai untuk menghasilkan kopi bubuk yang dibungkus dengan plastik biasa. Usaha yang mulai dijalankan dari tahun 2014 mulai mendapatkan hasil sehingga ada hasrat untuk mengembangkannya. Dengan bermodalkan kebun milik sendiri dan kemasan seadanya, ia hanya mampu menghasilkan sebatas pemenuhan kebutuhan rumah tangga. Banyak kendala yang ditemui dalam menjalankan usaha pembuatan kopi bubuk ini diantaranya minimnya modal untuk membeli kopi mentah. Penjualan masih sebatas tetangga lain

desa atau dititip di keluarga di Kota Bangli berdasarkan pesanan saja. Saat ini kedua mitra tersebut menghadapi kendala yaitu dari sisi produksi seperti kurangnya peralatan kemasan, kurangnya pelanggan dan tidak adanya manajemen keuangan yang baik. Hal tersebut berdampak pada kurang maksimalnya penghasilan yang diterima setiap bulannya. Usaha yang mereka jalani merupakan usaha keluarga dimana semua anggota keluarga turut serta dalam proses produksi dan pemasaran, ditambah bantuan beberapa tetangga sebagai tenaga kerja tambahan. Kualitas kopi yang dipakai pun adalah kualitas yang rendah dimana kopi yang masih hijau sampai dengan kopi yang mau jatuhpun dipakai. Kopi ini biasanya dijual ke masyarakat umum dengan harga Rp. 50.000, sedangkan pembuatan kopi yang lebih berkualitas dibuat dengan 3 jenis yaitu kopi natural, kopi madu dan kopi *full wash*. Dalam satu hari kedua mitra dapat memproduksi rata-rata 15 kg kopi bubuk. Toko kopi milik kedua mitra terletak di rumah masing-masing yaitu desa Belantih dan Desa Catur, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli. Dibuat sangat sederhana dengan menyediakan rak penyimpanan di salah satu ruangan kamar rumah untuk stok kopi. Selain itu tidak terdapat spanduk pada toko yang dimiliki mitra. Hal ini mengurangi informasi mengenai keberadaan toko kedua mitra di daerah tersebut, terutama saat toko tutup. Pemasaran yang dilakukan kedua mitra dapat dikatakan tidak efektif dan belum meluas. Teknik pemasaran dilakukan secara konvensional yaitu hanya dengan menjajakan produk di beberapa warung dan dititipkan ke kolega yang kebetulan ikut pameran serta menunggu konsumen ataupun *reseller* yang datang. Hal ini tentunya menyebabkan penjualan produk yang tidak maksimal dan mengakibatkan keuntungan yang diperoleh tidak dapat memuaskan kedua mitra. Pemasaran dengan menggunakan media online seperti website belum dilakukan oleh kedua mitra karena terbatasnya pengetahuan tentang teknologi. Pemasaran produk yang dihasilkan juga belum dapat merambah toserba/supermarket karena belum memiliki surat keterangan usaha (SKU) dan stempel. Dari segi manajemen keuangan, kedua mitra dinilai kurang baik karena tidak dilakukan pencatatan secara teratur, baik jumlah penjualan produk dan biaya produksi seperti bahan baku, upah tenaga kerja, dan biaya lain-lain. Hal ini mengakibatkan kedua mitra sulit mengetahui omzet dan nilai keuntungan yang mereka peroleh setiap bulannya. Masalah-masalah yang dihadapi oleh pengusaha kopi seperti kedua mitra tersebut haruslah segera diatasi agar usaha masyarakat daerah dapat mencapai kemajuan sehingga perekonomian Indonesia menjadi semakin baik. Terlebih

lagi setelah diberlakukannya MEA (Masyarakat Ekonomi Asean), produk-produk kopi dari luar Indonesia akan menjadi saingan berat bagi kopi Indonesia. Jika masalah-masalah tersebut tidak segera diatasi maka bukan tidak mungkin produk kopi daerah akan semakin tenggelam dan kalah dengan keberadaan produk kopi asing. Namun hal ini tentunya dapat dicegah jika masyarakat dibantu dengan pemangku kepentingan, dalam hal ini pemerintah, segera bangkit dan mensejajarkan diri dengan bangsa asing.

Berdasarkan analisis permasalahan diatas, maka dilakukan kegiatan sosialisasi, pemberian bantuan alat produksi, pelatihan manajemen keuangan, pembuatan website, pelatihan pengoperasian website, dan brosur serta pengajuan untuk pembuatan surat Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) kepada kedua mitra. Indikator capaian dari kegiatan ini adalah, meningkatnya produksi sebesar 100%, meningkatnya jumlah pelanggan sebesar 50%, meningkatnya penghasilan sebesar 100% dan dilakukannya manajemen keuangan mitra dengan baik dan memenuhi standar.

## **METODE PENELITIAN**

### **Responden**

Responden dari kegiatan ini adalah I Ketut Jati dan I Dewa Ayu Putri Asih Banjar yang merupakan pengusaha yang pada dasarnya sekaligus sebagai petani kopi dari Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli.

### **Instrumen**

Kegiatan ini dapat berlangsung dengan baik dan lancar dengan adanya kerjasama dari kedua belah pihak yang terlibat, yaitu pengusul atau pelaksana kegiatan dan kedua mitra kegiatan. Adapun pihak pengusul memiliki peranan sebagai pemberi solusi bagi masalah-masalah yang dihadapi oleh kedua mitra. Solusi-solusi yang diberikan berupa peralatan ataupun ide-ide seperti website beserta kontennya, desain label dan sistem manajemen keuangan yang sesuai untuk kebutuhan mitra. Keterbukaan mitra juga tidak kalah pentingnya, dimulai dari mengungkapkan kendala dan permasalahan mereka hingga kemauan untuk melaksanakan ide-ide yang diberikan oleh tim pengusul.

Mitra juga diharapkan mempunyai semangat belajar yang tinggi dan tidak segan menggunakan hal-hal baru seperti teknologi website dan pencatatan keuangan. Mitra juga harus turut berperan aktif dan memasarkan produknya baik dengan secara rutin melakukan update website ataupun secara berkala menata rak display, sehingga jumlah

pelanggan dapat meningkat dari hari ke hari. Mitra juga menjadi penyedia tempat untuk kegiatan pelatihan

### **Prosedur**

Dalam pelaksanaan kegiatan ini akan dilakukan enam tahap yaitu proses sosialisasi kegiatan kepada kedua mitra, proses peningkatan jumlah produksi dengan pemberian peralatan bantu produksi, proses peningkatan manajemen keuangan melalui pelatihan manajemen keuangan, proses peningkatan pemasaran melalui pelatihan pengelolaan website, proses peningkatan pemasaran melalui pemberian plang, label pada produk dan brosur, proses evaluasi dan yang terakhir yaitu keberlanjutan program. Adapun kegiatan yang dilakukan yaitu :

#### **1. Sosialisasi Kegiatan**

Pada tahap ini, tim pelaksana akan mengadakan pertemuan dengan kedua mitra. Pada pertemuan ini tim pelaksana akan menyampaikan secara rinci mengenai latar belakang kegiatan, target, sasaran dan tujuan kegiatan ini. Selain itu, pertemuan ini juga bertujuan untuk menggali dengan lebih detail mengenai permasalahan yang dihadapi kedua mitra dan pencatatan data teknis dalam bentuk foto ataupun video.

#### **2. Pemberian Peralatan Produksi**

Tim pelaksana akan memberikan alat-alat yang dibutuhkan pada saat proses produksi berupa alat pengemasan, masker dan sarung tangan, untuk menjaga kesehatan pekerja.

#### **3. Pembuatan SKU (Surat Keterangan Usaha)**

Tim pelaksana membantu mitra dalam melakukan proses pengajuan SKU ke Kantor Lurah dan terus mendampingi mitra sampai SKU keluar.

#### **4. Pelatihan Manajemen Keuangan**

Pelatihan manajemen keuangan yang dilakukan 8 kali pertemuan diperlukan untuk dapat melakukan pencatatan yang baik dan teratur dalam hal pengeluaran dan pemasukan sehari-hari. Dalam pelatihan ini akan ditekankan juga bahwa bagaimanapun keuangan perusahaan tidak boleh dicampuradukkan dengan keuangan pribadi. Materi dalam pelatihan ini yaitu pembuatan laporan keuangan sederhana sehingga dapat diketahui rugi laba usaha.

#### **5. Pembuatan dan Pelatihan Pengoperasian Website**

Pada tahap ini, kedua mitra akan diberikan pelatihan untuk membuat dan mengelola website agar menarik dan memperoleh banyak pengunjung, sehingga pangsa pasar kedua mitra semakin meluas. Mengingat trend saat ini adalah bagaimana seseorang bisa mendapatkan produk yang diinginkan dengan mudah dan cepat, maka website dan media sosial merupakan salah satu media untuk pemasaran yang efektif dan mampu merambah pasar yang luas. Dalam pelatihan ini, kedua mitra akan diberikan materi bagaimana mengambil foto produk yang baik, melakukan upload foto produk, mengelola menu produk terbaru, melakukan update profil beserta update informasi lainnya melalui *smartphone* yang mereka miliki dan dikenalkan pula tata cara melalui komputer (mengingat saat ini mitra tidak memiliki komputer).

6. Pemberian plang, spanduk, label, brosur dan stempel

Untuk mendukung penjualan secara *offline*, maka toko yang telah ada akan diberdayakan dengan lebih maksimal, yakni dengan pemasangan plang dan spanduk, pemberian label dan brosur serta stempel kepada kedua mitra untuk menunjang pemasaran produk yang lebih baik.

7. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi selalu diperlukan dalam setiap kegiatan, termasuk kegiatan yang telah dilakukan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas dan keberhasilan kegiatan yang telah dilakukan.

8. Keberlanjutan Program

Setelah kegiatan pengabdian ini dilaksanakan, tentu saja diharapkan semuanya tidak hanya berakhir sampai disini, namun perkembangan kedua mitra tetap akan berlanjut menyesuaikan perkembangan jaman dan persaingan yang semakin ketat. Adapun setelah program pengabdian ini selesai diharapkan hal-hal berikut ini :

- a. Terbentuknya produk kemasan kopi bubuk yang baru dengan desain yang inovatif;
- b. Semakin luasnya pasar kopi arabika bubuk kedua mitra, tidak hanya di daerah Bali dan nasional tapi juga bisa merambah pasar luar negeri;
- c. Semakin banyaknya *reseller* yang dimiliki oleh kedua mitra;
- d. Peningkatan kualitas sumber daya manusia sehingga mampu meningkatkan kualitas produk dan dalam pelayanan kepada pelanggan.

- e. Usaha yang dimiliki mitra terdaftar dan memiliki surat Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT)

### Analisa Data

Dari analisis yang telah dipaparkan, diketahui situasi kedua mitra di lapangan adalah seperti ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Situasi Kedua Mitra Sebelum Pendampingan

No	Uraian	Ibu I Dewa Ayu Putri Asih Banjar*	Bapak I Ketut Jati**	Keterangan
1	Hasil Produksi	Produk usaha Kopi bubuk	Produk usaha Kopi bubuk	-
2	Bahan Baku	Kopi Arabika Kintamani	Kopi Arabika Kintamani	-
3	Penggunaan Alat Produksi	Alat Sangrai, Alat pembubuk, Alat kemasan	Alat Sangrai, Alat pembubuk, Alat kemasan	-
4	Manajemen Keuangan	Perhitungan sederhana antara modal yang dikeluarkan untuk bahan dan upah pekerja dengan jumlah produk yang dihasilkan, tidak ada pencatatan transaksi harian, sehingga omzet dan keuntungan bulanan tidak terdeteksi	Perhitungan sederhana antara modal yang dikeluarkan untuk bahan dan upah pekerja dengan jumlah produk yang dihasilkan, tidak ada pencatatan transaksi harian, sehingga omzet dan keuntungan bulanan tidak terdeteksi	Tidak ada pencatatan keuangan sama sekali, termasuk tidak ada pencatatan barang yang terjual
5	Proses Produksi	Semua proses dilakukan dengan bantuan mesin manual, kecuali pada saat pengemasan produk masih manual	Semua proses dilakukan dengan bantuan mesin manual, kecuali pada saat pengemasan produk masih manual	-
6	Pemasaran	Menunggu jika ada datang pembeli	Menunggu jika ada datang pembeli	Belum adanya plang toko
7	Pengemasan Produk	Dibungkus plastik, sebagian kecil produk memiliki label	Dibungkus plastik dan tanpa label sama sekali	Belum ada alat pengemasan dan pelabelan
8	Jumlah Pekerja	Dibantu oleh anggota keluarga	Dibantu oleh tetangga 3 orang	Usaha keluarga
9	Ketersediaan Bahan Baku	Bahan baku mudah diperoleh karena telah mempunyai kebun sendiri	Bahan baku mudah diperoleh karena telah mempunyai kebun	-



		dan penjual kopi juga banyak ada di Desa	sendiri dan penjual kopi juga banyak ada di Desa	
10	Jumlah Produksi	Setiap bulannya kira-kira 100 produk	Setiap bulannya kira-kira 200 produk	Sesuai dengan permintaan pasar.
11	Pendapatan Per bulan	Kira-kira berkisar 1.000.000-2.500.000	Kira-kira berkisar 2.500.000 – 4.000.000	Berdasarkan perkiraan. Tidak adanya pencatatan keuangan dan pemasukan penjualan langsung diputar untuk membeli bahan baku kembali dan sebagian digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari
12	Pemasaran produk	belum merambah toserba/supermarket	belum merambah toserba/supermarket	Belum memiliki SKU dan stempel

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kesehatan Pekerja

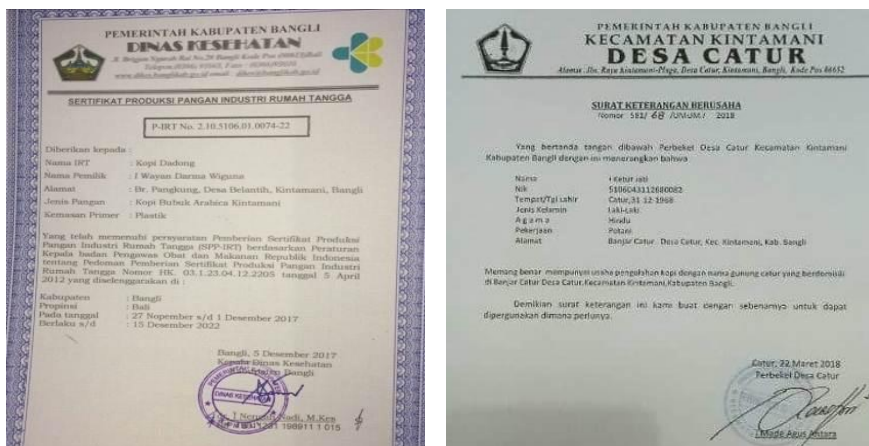
Masalah kesehatan menjadi prioritas utama yang dilakukan. Dari pantauan sebelum mengadakan kegiatan, para pekerja bekerja tanpa memperhatikan kesehatannya. Bau kopi yang tercium oleh pekerja dapat mengakibatkan penyakit yang menyerang saluran pernafasan. Hal ini sudah dibuktikan sendiri oleh pekerja dimana ada beberapa pekerja yang merasakan sesak jika terlalu lama mensortir kopi yang mana hal ini disebabkan oleh bau yang dikeluarkan oleh kopi tersebut. Apalagi pekerja yang melakukan penggilingan kopi, masker sangat dibutuhkan supaya butir-butir serbuk kopi tidak terhirup oleh pekerja. Selain masker, penting juga menggunakan sarung tangan, celemek dan topi saat bekerja untuk menjaga kesehatan pekerja. Masker, sarung tangan, celemek dan topi yang berguna untuk menjaga kesehatan pekerja diserahkan kepada kedua mitra pada tanggal 10 Maret 2018 dan langsung digunakan oleh pekerja ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Pemberian Masker dan Sarung Tangan Kepada Pekerja

**Ijin Usaha**

Pada saat kunjungan awal ke mitra pada akhir tahun 2016, diketahui bahwa mitra belum memiliki ijin usaha. Usaha yang dilakukan selama itu hanya sebatas penjualan kopi kepada tengkulak/pembeli yang langsung datang ke tempat usaha, yang menyebabkan keuntungan dari mitra tidak maksimal, dimana terkadang harga kopi lebih rendah dari pada harga pasar mengingat mitra tidak mengetahui harga kopi di pasar. Selain itu, keadaan mitra yang belum mengetahui akan pentingnya ijin usaha dan dampak dari kepemilikan ijin usaha terhadap pemasaran menyebabkan mitra tidak dapat menjual hasil produknya ke pasar nasional dan internasional. Dengan pendampingan secara kontinu kepada mitra, mereka menjadi paham akan arti pentingnya kepemilikan ijin usaha. Hal ini dapat dilihat dari semangat mitra untuk segera mendapatkan ijin usaha, akhirnya Surat Ijin Usaha sudah diperoleh tertanggal 5 Desember 2017 sebelum pelaksanaan program (Gambar 2).



Gambar 2. Surat Ijin Usaha

### Alat Bantu Pemasaran

Pemasaran produk yang dilakukan mitra hanya dari mulut ke mulut dan keberadaan tempat usaha pun tidak diketahui oleh masyarakat umum, dikarenakan belum adanya plang nama usaha. Untuk itu, pada kegiatan ini tim memberikan bantuan berupa plang, sehingga masyarakat umum dapat mengetahui keberadaan dari tempat usaha mitra (Gambar 3). Selain plang nama, mitra juga diberikan bantuan berupa kemasan beserta labelnya (Gambar 4), stempel, dan brosur (Gambar 5), sehingga pemasaran produk semakin tertangani dengan baik.



(a) Plang Kopi Gunung Catur



(b) Plang Kopi Dadong

Gambar 3. Pemasangan Plang Nama Usaha Mitra

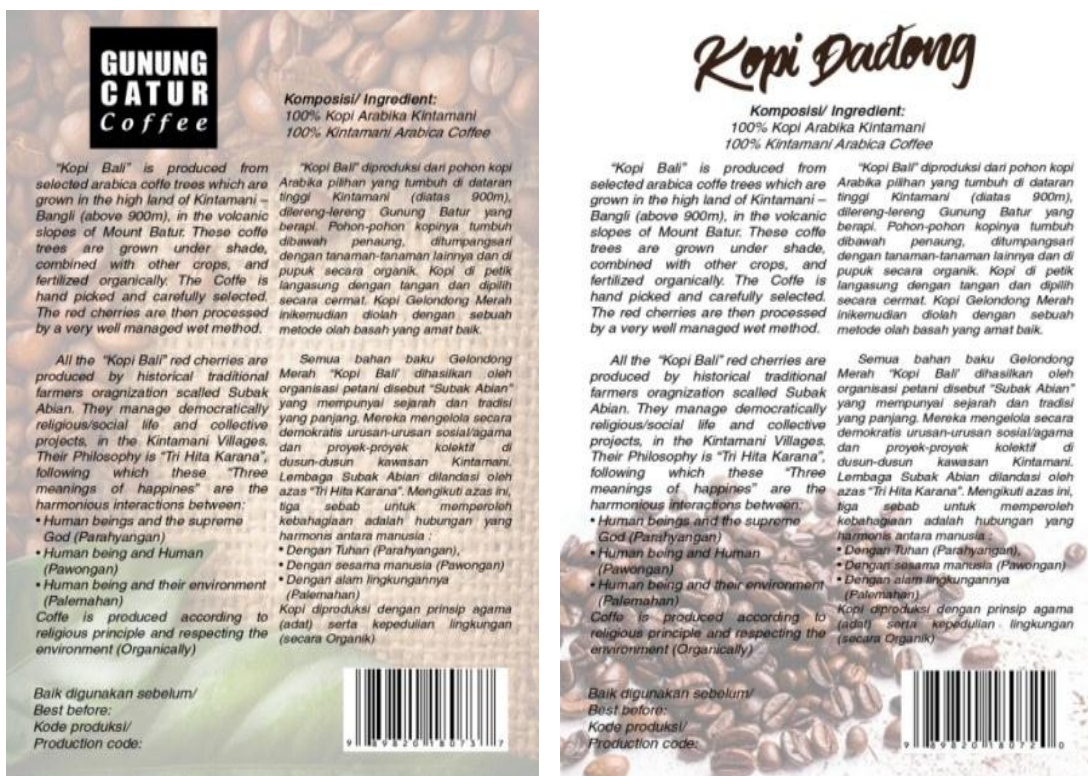


(a) Sebelum



(b) Sesudah

Gambar 4. Pemberian Kemasan beserta label



Gambar 5. Brosur kedua Mitra

### Pencatatan Keuangan Usaha

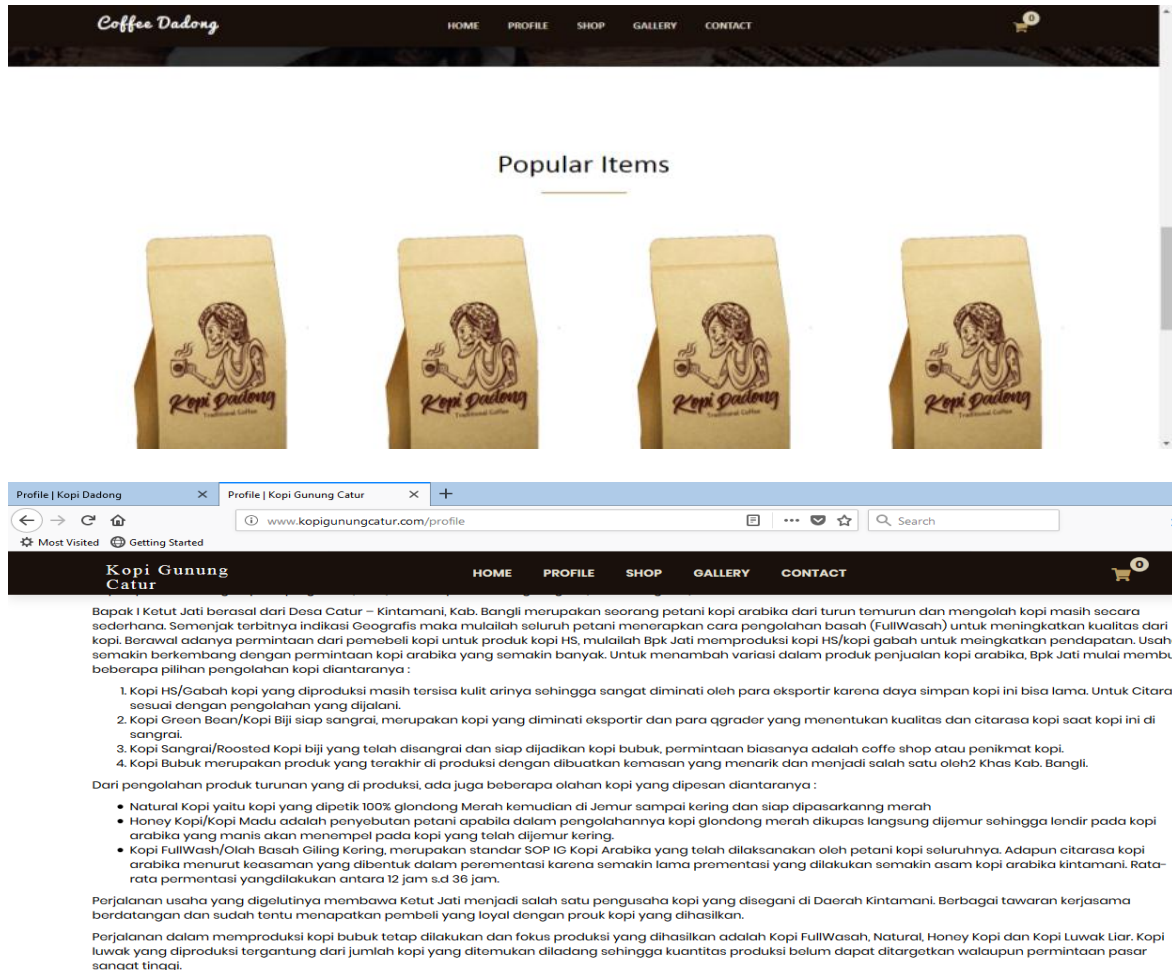
Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua mitra, sangat sulit diketahui berapa untung dan rugi usaha yang mereka jalankan. Hal ini diakibatkan karena tidak adanya pembukuan yang mencatat laporan keuangan usaha mereka dan ditambah lagi seringnya keuangan usaha yang dicampuradukkan dengan keuangan rumah tangga. Untuk itu diberikan pelatihan Pencatatan Laporan Keuangan Sederhana kepada kedua mitra dengan harapan mereka mampu membuat laporan keuangan untuk usahanya sehingga dapat diketahui untung dan rugi usaha (Gambar 6). Laporan Keuangan yang dihasilkan masih berupa laporan manual diatas kertas, belum menggunakan teknologi komputer mengingat mitra belum memiliki keahlian dalam pengoperasian komputer dan juga mitra belum memiliki komputer.



Gambar 6. Pelatihan Laporan Keuangan Sederhana

### **Pemasaran Melalui Media Internet (*website*)**

Untuk mengikuti tren saat ini, dimana maraknya media internet sebagai tempat untuk memasarkan produk dan untuk menjangkau pemasaran yang lebih luas lagi, maka kedua mitra dibuatkan *website*. Website yang dibangun berisi informasi mengenai profil usaha, info beserta harga dari produk yang dijual dan keberadaan (alamat dan kontak) usaha. Untuk *update* data dan membalas email dapat dilakukan oleh mitra melalui koneksi langsung lewat *smartphone* mereka. Untuk kelancaran pengoperasian *website*, maka diberikan latihan kepada kedua mitra sehingga mitra dapat melakukan *update* data dan tata cara membalas email. Adapun alamat situs untuk kedua *website* mitra adalah [www.kopidadong.com](http://www.kopidadong.com) untuk mitra Ibu I Dewa Ayu Putri Asih Banjar (Kopi Dadong) dan [www.kopigunungcatur.com](http://www.kopigunungcatur.com) untuk mitra I Ketut Jati (Kopi Gunung Catur) (Gambar 7).



Gambar 7. Website kedua mitra

Tabel 2. Capaian setelah kegiatan adalah meliputi :

No	Aspek	Sebelum Program	Setelah Program
1	Sikap kerja pekerja	Belum menggunakan sarung tangan dan slop tangan	Sudah menggunakan sarung tangan dan slop tangan sehingga kesehatan kulit tangan dan indera penciuman dapat terjaga
2	Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum ada plang nama sehingga masyarakat umum belum mengetahui keberadaan tempat usaha mitra</li> <li>• Belum memiliki stempel, brosur dan kemasan masih menggunakan plastik biasa</li> <li>• Masih secara tradisional dengan menjual langsung ke pengepul/konsumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sudah ada plang nama sehingga masyarakat umum dapat mengetahui keberadaan tempat usaha mitra</li> <li>• Sudah memiliki stempel, brosur dan kemasan berlabel</li> <li>• Pemasaran melalui media internet (website)</li> </ul>

## **SIMPULAN**

Program pengembangan hilirisasi produk kopi Arabika Kintamani seperti menjadikan kopi bubuk yang dikemas dapat dipasarkan secara maksimal setelah dibantu dengan alat pemasaran seperti adanya plang nama usaha, disebarkannya brosur, pengemasan produk yang rapi dan menggunakan label serta telah dilakukannya penjualan melalui media internet (*website*). Selain sektor pemasaran, program ini juga membantu menangani kesehatan pekerja melalui pemberian sarung tangan dan masker serta pembuatan laporan keuangan.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Atas suksesnya pelaksanaan program pengembangan hilirisasi produk kopi arabika kintamani, maka kami menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada: 1) DRPM Dirjen Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi yang telah membiayai kegiatan Pengabdian, 2) P3M PNB atas bimbingan dan arahan yang telah diberikan demi kelancaran pelaksanaan kegiatan Pengabdian, 3) Bp. I Ketut Jati dan Ibu I Dewa Ayu Putri Asih Banjar yang merupakan 2 mitra binaan atas kerjasama dan dukungan demi suksesnya kegiatan pengabdian, 4) Seluruh rekan-rekan yang ikut terlibat dalam pelaksanaan pengabdian ini

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Khafidli, M.F. (2011). *Trik Menguasai HTML5, CSS3, PHP Aplikatif*. Yogyakarta : Lokomedia.
- Safaat, N.H. (2012). *Android, Pemrograman Aplikasi Mobile Smartphone dan Tablet PC Berbasis Android*. Bandung : Informatika Offset.
- Pujohastomo, H. (2011). *Membuat Toko Online Berbasis AJAX dengan Prestashop*. Yogyakarta : Lokomedia.
- Raharjo. (2012). *Panduan Budi Daya dan Pengolahan Kopi Arabika dan Robusta*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Sadeli, L.M. (2015). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Sugiri, Kurniawan, B. (2007). *Desain Web Menggunakan HTML + CSS*. Yogyakarta : Andi
- Widia, I W., & Duniaji, A.S. (2016). *Laporan Pelaksanaan Rencana Aksi Pengembangan Industri Agro Kopi Di Propinsi Bali Tahun 2016*. Bali : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Bali dan Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Udayana.